ÉPIGRAPHE

« Le commerce unit les hommes par des intérêts mutuels, et le commissionnaire en est l'agent de confiance. » — *Pensée classique du droit commercial*

REMERCIEMENTS

Nous tenons à exprimer notre profonde gratitude aux autorités de l'**INSTITUT MWANGA** pour le cadre d'apprentissage rigoureux qu'elles nous offrent. Nos remerciements s'adressent particulièrement à nos enseignants pour la qualité de leur encadrement et leurs précieux conseils. Enfin, nous remercions nos familles et nos camarades qui, de près ou de loin, ont contribué à l'aboutissement de ce travail scientifique.

PRÉSENTATION DU SUJET

INTRODUCTION

Le commerce moderne est une toile complexe où les marchandises franchissent des frontières géographiques et juridiques. Pour un producteur, vendre ses biens représente un défi immense. C'est dans ce besoin de fluidité qu'apparaît le **Commissionnaire en Marchandises**. Il est celui qui agit en son propre nom, mais pour le compte d'autrui. Cette étude analyse sa nature, ses missions et les conditions de sa profession.

I. DÉFINITION ET NATURE JURIDIQUE

Le commissionnaire est un mandataire dont le contrat est régi par le Code de commerce. Sa particularité repose sur un paradoxe :

- **L'opacité vis-à-vis des tiers :** Pour les fournisseurs, il est le véritable acheteur. Il signe les contrats personnellement.
- **La transparence vis-à-vis du commettant :** Pour son client, il est un exécutant qui doit transférer tous les profits de l'opération.
- **Distinction :** Contrairement au courtier qui ne fait que mettre en relation, le commissionnaire s'engage directement dans l'acte de vente ou d'achat.

II. RÔLES ET RESPONSABILITÉS

Le commissionnaire assume des responsabilités lourdes :

- **Négociation :** Il utilise son expertise pour obtenir les meilleurs prix.
- **Conseil :** Il informe son client sur les risques du marché et les normes de qualité.
- **Responsabilité de résultat :** Il répond de la bonne exécution du contrat et de l'état de la marchandise.
- **Le Ducroire :** Il peut garantir personnellement que le client sera payé par l'acheteur final.

III. LES SORTES DE COMMISSIONNAIRES

- **À l'achat :** Il source et acquiert les produits pour son client.
- **À la vente :** Il prospecte et écoule les produits du fabricant.
- **Entrepositaire :** Il offre une solution de stockage physique en plus de la vente.

IV. DOCUMENTS OBLIGATOIRES

Le travail du commissionnaire est matérialisé par :

1. **L'Ordre de Commission :** Le mandat écrit fixant la mission et les prix.
2. **Le Bordereau d'opération :** Le contrat signé avec le tiers acheteur ou vendeur.
3. **La Reddition de comptes :** Le document final détaillant les prix, les frais engagés et la commission perçue.

V. CONDITIONS D'ACCÈS À LA PROFESSION

L'accès à cette profession à Goma, comme ailleurs, répond à des critères stricts :

- **Immatriculation :** Inscription obligatoire au Registre du Commerce et des Sociétés (RCS).
- **Honorabilité :** Absence de condamnations pour vol ou fraude.
- **Capacité Financière :** Justification de garanties ou d'assurances pour couvrir les risques liés aux marchandises d'autrui.

CONCLUSION

En conclusion, le commissionnaire en marchandises est le pivot indispensable du commerce. En prêtant son nom et son expertise, il sécurise les échanges et permet aux opérateurs économiques de surmonter les barrières du marché. À l'heure de la transition numérique, son rôle de garant de la confiance et de la conformité reste plus que jamais essentiel pour le développement économique.